



Тренинг по продажам

 День 1

 8 академических часов

 Кофе-паузы днем и вечером

10:00–10:30

Вводная часть

Знакомство, цель, программа семинара

10:30–11:30

Эффективные продажи

- Анализ убеждения
- Потребление

Перерыв

11:30–11:45

11:45–12:15

Мотивирующие факторы и возражения

- Практическое упражнение
- Эффективное поведение в продажах

12:15–13:00

Ключевые модели поведения в продажах

- Предложение по продукту: характеристики, преимущества, выгоды
- Практическое упражнение
- Работа с позитивной и негативной мотивацией
- Типология вопросов клиента

Обеденный перерыв

13:00–14:00

14:00–15:30

Ролевая игра

Перерыв

15:30–15:45

15:45–17:15

Причины покупки товара клиентом

- Сильные, слабые и нейтральные стороны продукта
- Конкурентный анализ
- Практическое упражнение на отработку информации для клиента

17:15–17:30

Сессия вопросов и ответов

Подведение итогов 1 дня

 День 2

 8 академических часов

 Кофе-паузы днем и вечером

10:00–11:30

Продажи новым клиентам

- Техника PITCH
- Поиск новых клиентов
- Структура эффективного общения с потенциальным клиентом
- Работа с первоначальным возражением

Перерыв

11:30–11:45

11:45–13:15

Продажи новым клиентам (продолжение)

- Холодный звонок
- ЛПР
- Техники вовлечения новых клиентов
- Ролевая игра

Обеденный перерыв

13:15–14:15

14:15–15:45

Практическое упражнение

Входящий запрос или напоминание о себе

Перерыв

15:45–16:00

16:00–16:50

Встреча клиента

- Эффективная встреча
- Процесс превращения встречи в сделку

16:50–17:20

Практическое упражнение

План внедрения отработанного материала в работу

17:20–17:30

Сессия вопросов и ответов

Завершение семинара